

## Vastgoedfinancier DCMF zit 'ontspannen in de wedstrijd'

27-03-2019 08:00

In de serie 'alternative lenders' spreken we met Arnold van Hengstum, manager Marketing & Sales van DCMF over de kansen in de Nederlandse vastgoedfinancieringsmarkt. "Als een bestaande relatie zich meldt met een spoeddossier, dan kunnen we binnen twee weken bij de notaris zitten."

### VJ: Kunnen nieuwe klanten nog terecht voor vastgoedfinanciering en voor welke vastgoedsegmenten?

Arnold van Hengstum (AVH): "Nieuwe klanten kunnen zeker bij DCMF terecht! Onze primaire focus ligt op woningen en gemengde objecten, zoals winkels met bovenliggende appartementen. Voordeel van DCMF ten opzichte van andere aanbieders is dat de omgevingsvergunning nog niet voorhanden hoeft te zijn. Daarnaast kijken we ook naar kantoorobjecten waar in de toekomst appartementen in gerealiseerd kunnen worden. Deze dossiers kunnen voorgelegd worden en beoordelen we per dossier of we hier een aanbieding voor kunnen doen."

### VJ: Is zowel bouw-, ontwikkel- als beleggingsfinanciering mogelijk?

AVH: "Bouw- en ontwikkelfinanciering is juist onze corebusiness. Een beleggingsproduct is niet voorhanden, alhoewel klanten van ons soms wel langer 'aan boord blijven' om eerst een portefeuille op te bouwen om daarna een betere aanbieding te kunnen organiseren dan met elk los object."

### VJ: Wat is het grootste onderscheid tussen DCMF als alternative lender ten opzichte van de traditionele banken?

AVH: "Snelheid, soepelere acceptatie, geen omgevingsvergunning nodig voor renovatie- en transformatieprojecten en persoonlijke betrokkenheid. Zo zien we de klant en het pand altijd zelf."

### VJ: In hoeveel tijd kan DCMF beslissen of een financiering wordt toegekend?

AVH: "Standaard is de doorlooptijd maximaal 4 weken omdat wij ook relaties financieren die op de veiling objecten aankopen, maar als een bestaande relatie zich meldt met een spoeddossier, lukt het ook wel om in de helft van de tijd bij de notaris te zitten. Dit gebeurt met grote regelmaat met dossiers die al (soms) maanden bij andere aanbieders in behandeling zijn en een paar weken voor passeren onze klant de mededeling krijgt dat het niet lukt om de hypotheek tijdig te verstrekken."

### VJ: Van wie komen de leningaanvragen vandaan? Rechtstreeks of via adviseurs?

AVH: "Ons distributiemodel maakt standaard gebruik van een selecte groep aangestelde gespecialiseerde intermediairs. Intermediairs die incidenteel een aanvraag indienen, kunnen sinds kort dit via de nieuwe serviceprovider IBD Nederland bij ons aanbieden. Incidenteel helpen wij ook relaties rechtstreeks, voornamelijk een aantal grote ontwikkelaars."

### VJ: Kan DCMF iets zeggen over de looptijden en rentepercentages van de verstrekte leningen?

AVH: "Wij verstrekken standaard hypotheekleningen met een looptijd van 6, 12 of 18 maanden. Mocht een project uitlopen, dan kan de lening verlengd worden. De tarieven liggen op jaarbasis rond de 10%, afhankelijk van de invulling van het dossier."

### VJ: Worden klanten aangemoedigd eerst financieringen elders te halen? Bijvoorbeeld eerst via andere kapitaalverschaffers en/of crowdfunding?

AVH: "In principe komen relaties bij ons omdat ze weten wat wij wel en niet kunnen financieren. In de gevallen dat wij geen aanbieding kunnen verstrekken, verwijzen wij actief door naar andere aanbieders die soortgelijke hypotheekleningen aanbieden. Financiering bij particuliere partijen of via crowdfunding is een andere niche, waar relatief weinig overlap is met DCMF. Elke vorm van financiering kent zijn specifieke voor- en nadelen, waardoor

relaties vaak blijvend voor de ene of de andere vorm kiezen.”

**VJ: Zijn de leningsvoorwaarden bij DCMF strenger geworden in de afgelopen 5 jaar? Zo ja, kunt u enkele opnoemen? Bijvoorbeeld: eisen aan onderpand, strengere aflostermijnen, liquiditeit- en solvabiliteitsregels (zoals verhouding betaalde rente en de cashflow en lagere loan-to-values)?**

AVH: “Onze acceptatieregels zijn grotendeels hetzelfde gebleven, waarbij we door de ervaring wel meer ‘ontspannen in de wedstrijd zitten’. Vooral op het gebied van de locatie zijn we tot op zekere hoogte soepeler geworden, waarbij we uiteraard de marktontwikkelingen goed in de gaten blijven houden. Met betrekking tot de financiële beoordeling zijn er nauwelijks wijzigingen geweest. Onze hypotheek waren en zijn nog steeds aflossingsvrij en DCMF verstrekt nog steeds leningen tot 75% van de aankoopsom en onder voorwaarden 100% van de verbouwingskosten.”

Rogier Hentenaar